SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 12 y 44 minutos.)

Damos la bienvenida a los representantes del Laboratorio Bioquímica INU y les cedemos el uso de la palabra.

SEÑOR GUTIERREZ.- Ante todo agradezco el hecho de que, ante el planteo original, nos hayan recibido en el día de hoy.

En segundo lugar, y a modo de presentación general, queremos expresar que somos trabajadores del Laboratorio Bioquímica INU. Allí trabajamos veintitrés funcionarios, se trata de una empresa que ya tiene veinticinco años de trayectoria en plaza y se puede decir que es enteramente nacional, desde su propietario hasta su capital, es decir, el capital que se ha ido generando desde su inicio. Además, tiene una trayectoria de calidad que, en algún momento, la ha puesto entre los mayores proveedores de concentrado para diálisis, que es el producto que, exclusiva y expresamente, se elabora en esta empresa. Esa trayectoria de calidad ha venido avalada por todo lo que es la normativa, con las excepciones, la tolerancia y las regulaciones que el Ministerio de Salud Pública ha ido estableciendo durante todos estos años.

Una vez planteada nuestra presentación, queremos aclarar que no se trata de que vengamos en defensa específica de la empresa -quizás, lo más apropiado sería que la empresa misma estuviera acá- sino que aun ante la Dirección hemos manifestado nuestro interés. Ya se han realizado más de una docena de entrevistas dentro del propio Ministerio de Salud Pública, en el Fondo Nacional de Recursos y ahora en este ámbito, pero quizás debería ser la propia empresa la que hiciera estos planteos. De todas formas, sí venimos en defensa de algo que está afectando particularmente nuestro trabajo, pero no sólo a nuestra empresa sino también a otras dos que producen, entre otras cosas, este mismo concentrado. Tal vez no los afecte de la misma forma ni con la misma fuerza pero, por áreas, sí podría perjudicar a otros trabajadores.

Acudimos a las entrevistas en el entendido de que, aunque una cosa sean los intereses de la empresa y otra las necesidades de los trabajadores, donde haya puntos en común, obviamente, no tendremos ningún inconveniente en trabajar para buscar soluciones, tal como lo hemos manifestado a la empresa.

Entrando en el tema concreto, voy a describir el problema. El Ministerio de Salud Pública y el propio Fondo Nacional de Recursos plantean la necesidad de abatir los costos para la realización de las diálisis, en sus distintos componentes. Todos podríamos aplaudir, dar una medalla y un beso porque los impuestos del Fondo Nacional de Recursos -por alguna ventanilla- también los ponemos nosotros. Pero sabemos que para lograr eso se ha necesitado realizar acuerdos con los laboratorios que fabrican estos productos, que han repartido el mercado, e inclusive -por lo que se nos dice- hasta han sido un poco inducidos a efectivizarlos por el propio Fondo Nacional de Recursos. Entonces, hoy día hay que superar esa barrera.

Es por eso que el Fondo Nacional de Recursos y el Ministerio de Salud Pública optan por la importación de concentrados, en este caso, desde Argentina.

Ya había habido algún movimiento en ese sentido, en noviembre de 2004, pero en aquel momento, de alguna manera, se pudo contener. En lo que respecta a nosotros, en aquella oportunidad tuvimos entrevistas y salimos a la prensa a exponer lo mismo que planteamos ahora. Pero eso, quedó como congelado. A partir de abril de 2005 entra en vigencia una resolución, una disposición que habilita a que se concreten esas importaciones, y en el correr de ese año se empezaron a llevar a cabo.

Es evidente que a la empresa en la que nosotros trabajamos esta situación le ha generado problemas que, en el mes de enero -cuando estuvimos con la señora Senadora Xavier ya se lo planteamos- ya se nos empezaban a venir encima, como por ejemplo, los recortes salariales y de beneficios, así como la posibilidad de ser enviados al seguro de paro.

El hecho es que como la importación de concentrados no varió -más allá de todas estas entrevistas que hemos tenido con jerarcas del Ministerio y del Fondo Nacional de Recursos- se nos ha dicho, en buen romance -y creo que hasta fue planteado así en algunas de las entrevistas- "tiene razón pero marche preso", "entendemos esto pero no lo podemos frenar", "está la decisión, queremos recorrer ese camino". Incluso, hoy por hoy está planteado que el volver atrás con esas importaciones estaría implicando juicios al Estado, cosa que podríamos llegar a entender que suceda porque esas empresas que han importado estos productos han firmado contratos -no muy extendidos en el tiempo, pero contratos al fin- con los consumidores, llámense centros de diálisis o centros sanitarios que realizan diálisis.

Entonces estamos en una especie de encrucijada porque esta situación está afectando lo que es nuestro trabajo y el trabajo de los uruguayos. Acá aparece el otro tema que es clave y que nosotros queremos dejar planteado para ver si los señores Senadores pueden profundizar, avanzar y averiguar. Concretamente, me refiero a la forma en que se importan estos medicamentos. Cabe agregar que tanto en Argentina como en Uruguay este concentrado está catalogado como medicamento.

Cuando este concentrado ingresa a nuestro país por la Aduana, lo hace como medicamento, tributando determinado IVA, cosa que es lógica y aceptable; sin embargo, una disposición de abril de 2005 lo habilita a que se comercialice como dispositivo terapéutico que tributa de otra forma, alivianando además los controles. Entonces, nos encontramos con la situación de que se ha estado utilizando un medicamento sin haber pasado por los debidos controles sanitarios del Ministerio de Salud Pública. Nosotros no estamos discutiendo la calidad del producto que entra, no estamos diciendo es malo o no es tan bueno como el que producimos acá, pero sí se genera la situación que mencioné.

Los laboratorios de nuestro país, como la empresa donde nosotros trabajamos, deben tener un químico encargado -mi compañera es técnica- y todo un laboratorio montado, mientras que estos medicamentos ingresan en forma lateral, por el costado, sin cumplir con la normativa, generándose así una desigualdad a la hora de competir.

La discusión de si está bien o mal la importación de productos que también se elaboran en nuestro país podrá ser conceptual, pero cómo ingresan, cómo tributan y la desigualdad entre lo que se genera en Argentina y acá constituyen un hecho concreto. Aún es más concreto el hecho de que nosotros estamos planteando acá una defensa de la empresa en momentos en que ya estamos en una situación, digamos no conflictiva pero sí de controversia con ella.

Reitero que nos plantearon los recortes salariales y de beneficios, enviaron gente al seguro de paro por seis meses y casi sin retorno, aunque logramos a través de una acción gremial que esos compañeros fueran tomados nuevamente y se dejara en suspenso esa medida. Asimismo se instaló una mesa de negociaciones con la empresa en la que estamos actualmente y tenemos plazo hasta el 31 de marzo, pero esto no tiene que ver con la fecha de fijación de todo lo demás. En definitiva, estamos sufriendo esta situación y hemos ido golpeando todas las puertas necesarias -o, por lo menos, las que hemos tenido a nuestro alcance- para ver cómo podemos revertir todo esto.

Queríamos destacar estos dos aspectos: por una parte, lo que tiene que ver con la parte formal y legal a la hora de importar, es decir, el cumplimiento de las normas y, por otro lado, las consecuencias que estamos sufriendo. Algunas de estas cosas pueden ser conceptuales, tanto para nosotros como para los demás laboratorios que hacen la misma producción; esto tiene que ver con lo que históricamente ha representado la importación de productos que se hicieron acá, que en algún momento ha afectado a los trabajadores uruguayos. Este punto es clave para nosotros porque es una situación que estamos viviendo hoy. Venimos a buscar a esta Comisión que nos ayude a investigar, a resolver y a revertir la situación. Sabemos que la empresa presentó recursos ante el Ministerio de Salud Pública y nos dicen que ese tema hoy está en manos del doctor Basso para que lo resuelva, pero no tenemos claro si lo que se ha decidido es retirar el medicamento de plaza o confirmar que ese camino se va a seguir recorriendo así. Esa es la preocupación central que nos trajo aquí.

Por otra parte, sabemos que a la hora de abatir los costos de la diálisis, no hay que tener en cuenta solamente el precio del concentrado ni nuestro salario, porque no son los únicos que inciden en el precio, ya que hay varios escalones por donde pasa todo este proceso. En el mes de noviembre de 2004, cuando se produjo la primera movida de esta importación, se dijo por parte del propio Fondo Nacional de Recursos que había una situación ambigua que no puede investigar porque no tiene potestades para ello. Se trata de bonificaciones y otros aspectos que a los laboratorios -está claro que no lo quieren decir- les impiden cerrar las cuentas. Eso se nos ha dicho en el propio Fondo Nacional de

Recursos y ante ello sentimos que pagamos en varias ventanillas: cuando financiamos dicho Fondo, con nuestros salarios, cuando se dan esas bonificaciones que a veces representan -como ocurrió hace algunos años- el despido de compañeros -situación que no pudimos revertir- y la quita de otros beneficios que teníamos en aquel momento. Además, ahora terminamos pagando con otra rebaja salarial y con más despidos.

En resumen, esto es lo que venimos a plantear. Los señores Senadores sabrán cuáles son los mecanismos -si es que existen- para poder revertir esta situación o para empezar a recorrer un camino que lleve a ello.

SEÑOR CID.- Aquí se habló del abaratamiento del costo de las diálisis y, en definitiva, parecería que el tema sería del precio final. Quisiera que nos explicara qué es lo que pasa con ese punto y qué distancia hay con los productos importados.

Quisiera saber de qué se está hablando porque, además, el señor Gutiérrez hizo mención a una diferencia impositiva.

SEÑORA RIZZO.- Voy a tratar de redondear un poco lo manifestado por el señor Gutiérrez.

Está claro que no se trata de que acá no exista competencia, sino de que hay competencia desleal desde el punto de vista económico, pues nuestra empresa -y las que están en el mercado- al ingresar con un impuesto menor y al manejarse con porcentajes también menores en función de lo establecido, queda un 10% -según un estudio realizado, como se nos informó en el Ministerio- por encima del margen correspondiente.

El otro tema -esto es impositivo- es que no se cuenta con un laboratorio establecido y registrado en plaza por lo que hoy significa tenerlo instalado -me refiero a la infraestructura, su mantenimiento, equipamiento y a la parte técnica- y eso también acota los costos. Precisamente, los costos actúan en demérito de las empresas nacionales, principalmente de las bioquímicas, puesto que sólo se dedican a producir líquidos de baños de diálisis, y entonces se procede tal como se ha pautado. Durante el año, a nuestra empresa se le hace un seguimiento puntual de los productos y se le retiran algunos del mercado. Esto significa que los controles internos de calidad son hechos tal como lo determina la farmacopedia internacional, razón por la cual debemos tener los equipamientos que ella indica. También se hacen estudios fuera del laboratorio y eso tiene un costo, porque se debe tercerizar para hacer comprobaciones ante el Ministerio. Todos esos seguimientos tienen un valor económico que incide -sobre todo en momentos en que el mercado se está dividiendo de esta forma- en demérito de la empresa. Aclaro que ninguna de las tres personas que concurrimos a esta Comisión somos de la parte administrativa; mi tarea es puramente técnica y en ese carácter puedo hablar de la trazabilidad del producto sin negar que el otro sea bueno.

Otro punto que nos preocupa tiene que ver con el Fondo Nacional de Recursos, con cuyas autoridades mantuvimos muchas reuniones y en todas ellas se nos dijo que esa potestad absoluta era del Ministerio de Salud Pública, porque es el veedor de todo el sistema de salud. El hecho es que cuando concurrimos al Ministerio, en las diversas entrevistas que se nos concedieron, se nos manifestó puntualmente que el tema era de costos. Entonces, estamos hablando de costos, pero también de que exista una competencia igual. Me explico: debe existir una competencia, pero no que ya de base -los trabajadores podemos entenderlo desde el punto de vista de la directiva de la empresa- empiecen abajo. Este es el meollo del problema, que es de carácter económico y no de calidad de un producto o de otro, tema que podemos manejar como queramos. Aclaro que es una empresa multinacional la que obviamente maneja todo esto.

No sé si con esto contesto la interrogante del señor Senador.

SEÑORA XAVIER.- Como decía uno de nuestros invitados, conversamos de este tema en diciembre y, en función de lo que nos plantearon, trasladé la preocupación tanto a autoridades del Fondo Nacional de Recursos como del Ministerio de Salud Pública. En algún momento -no recuerdo en cuál de los dos ámbitos- se nos dijo que el tema estaba encaminado y prácticamente solucionado. Por lo tanto, cuando leí la solicitud de entrevista que nos hicieron ustedes, pensé que era la que se había ingresado y que, efectivamente, no había sido retirada.

Por todo esto, me preocupa que no haya una solución y, más allá de que lo habitual es que nosotros no discutimos con las delegaciones, sino que luego evaluamos los temas como Comisión, podemos adelantar que teniendo en cuenta la versión que ustedes nos han dado, sí habrá una gestión de parte de este Cuerpo -que seguramente encomendaremos al señor Presidente- para averiguar dónde ha quedado trancada esta situación y si efectivamente hay un aspecto de costos que hace imprescindible tomar esta decisión sin mellar la calidad. Si no me equivoco, los otros aspectos de tributación están solucionados.

SEÑOR VAILLANT.- En el marco de la competencia que ustedes planteaban, no me quedó claro cuáles son las diferencias de tributación. Ustedes han hablado de dificultades de competencia en tanto quienes importan no tienen una infraestructura nacional -naturalmente, sí la tienen en su país- pero creo que eso pasa también en lo que hace a la competencia de todos los productos nacionales con los importados. No entendí bien, pues, lo relativo a la diferencia de tributación. Si no me equivoco, ustedes plantean que de origen hay una carga mayor para el producto nacional que para el importado.

SEÑOR GUTIERREZ.- Nosotros hacemos referencia a la contradicción que existe entre el ingreso del producto como medicamento y la posterior habilitación para venderlo como dispositivo. Entonces, ahí se genera una diferencia. Si se lo toma como dispositivo terapéutico, tributa de una manera, pero si se trata de un medicamento, se tributa de otro modo.. Si se lo toma como medicamento, entonces, que todo se incluya como medicamento y se exijan las condiciones de laboratorio establecido, de químico farmacéutico, etcétera.

SEÑOR VAILLANT.- Pero quisiera saber cuál es la diferencia de tributación.

SEÑOR GUTIERREZ.- Del 14 % al 23 %.

SEÑOR VAILLANT.- Del 14 % al 23 % del IVA en el momento de la comercialización, pero no en el de la importación.

SEÑOR GUTIÉRREZ.- En el momento de la importación se maneja un 14 % y en la comercialización un 23 %. Pero acá no estamos diciendo que la empresa importadora se haya quedado -o se quede- con la diferencia.

SEÑOR VAILLANT.- No, claro, señor Gutiérrez.

Quisiera saber cuál es el IVA que se paga en el momento de la importación.

SEÑOR GUTIERREZ.- Tenemos entendido que el 14 %, pero en el momento de la comercialización es el 23 %, porque se lo toma como dispositivo terapéutico.

SEÑOR VAILLANT.- Es decir que se paga más en el momento de la comercialización.

SEÑOR GUTIERREZ.- Sí, se recauda y eso vuelve.

SEÑOR VAILLANT.- Entonces, se paga más IVA que cuando se lo importa.

SEÑOR GUTIERREZ.- En ese caso sí. Ahí hay toda una cuestión que no terminamos de entender: por qué se da la contradicción de importar un medicamento con un 14 % de IVA y se lo comercializa cobrando un 23 % a los consumidores. Reitero que esto no tiene nada que ver con pensar que haya una apropiación de impuestos, pero si el producto se va a vender como dispositivo terapéutico, pensamos que a la hora de entrar al país tiene que tributar como tal. De lo contrario, debería cumplir con las normas que exige el Ministerio de Salud Pública al resto de los productos. Ahí es donde nosotros vemos algo que no está claro, porque los costos de no tener laboratorio montado son menores.

SEÑOR PRESIDENTE.- Me gustaría saber cómo vende el Laboratorio el líquido de diálisis; si lo hace como dispositivo terapéutico o como medicamento.

SEÑOR GUTIERREZ.- Como medicamento.

Decíamos que ninguno de nosotros forma parte de la administración de la empresa y en este momento estamos en una situación medio conflictiva. Señalábamos al principio que la propia empresa -y esto ya se lo dijimos- tendría que estar allá.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no entendí mal, el Laboratorio vende el producto con un 14 % y no con un 23 %.

SEÑORA RIZZO.- El Laboratorio Bioquímica INU lo vende como medicamento. A ello hay que agregar otro tema. En la bibliografía internacional -y, quizás, los señores Senadores lo sepan- estos productos de diálisis se pueden vender como dispositivos terapéuticos. Entonces, como internacionalmente está permitido, el Ministerio dio a este producto, para decirlo de alguna manera, “carta blanca”. Ahora bien, al Laboratorio Bioquímica INU no le está permitido volver para atrás y comercializarlo como dispositivo terapéutico; lo tiene que hacer como medicamento.

SEÑOR VAILLANT.- Personalmente sigo sin entender la dificultad que nuestros invitados expresan en cuanto a la competencia desleal. Nos dicen que el producto paga el 14% de IVA en el momento de la importación y luego, cuando lo venden, paga el 23% de IVA. A su vez, lo importan como medicamento y lo venden como dispositivo terapéutico, que paga más IVA. En realidad, eso sería una desventaja para el importador y no una ventaja. Si lo analizamos de esa manera, ustedes lo comercializan con un 14% de IVA y ellos lo hacen con un 23%. Entonces, el producto de ellos lleva más impuesto que el de ustedes, por lo que los perjudicados son los importadores y no los productores nacionales.

Para corregir el problema debemos identificar la causa y no alcanzo a comprender por qué eso los desfavorece cuando con los datos que ustedes aportan parecería que es al revés; que los favorece.

SEÑOR GUTIERREZ.- El hecho es que coyunturalmente tenemos un tema de diferencia de tipo de cambio con la República Argentina. Ese es un asunto que también se debe tener en cuenta.

Además, la empresa con la que competimos es una trasnacional y está ingresando a nuestro país en un plano de desigualdad -a la hora de aplicar la normativa para que este producto sí pueda ser vendido como medicamento- con los laboratorios correspondientes y la infraestructura montada aquí. Como este producto ingresa como dispositivo no se le hacen estas exigencias. La empresa que produce estos concentrados es una trasnacional que en la Argentina tiene un altísimo porcentaje de pacientes en diálisis porque ha llevado a cabo una política agresiva de ir haciendo contratos con los Centros de Diálisis y leasing con las máquinas, tema que nos ocuparía muchísimo más de la media hora de la que disponemos para exponer. En conclusión, esta empresa ha ido comiendo mercado y sacando la competencia del medio.

En teoría, es muy claro lo que dice el señor Senador Vaillant. Ahora bien, el no cumplimiento de las mismas normas ante Salud Pública, según nos ha manifestado la empresa, la pone en esta situación problemática. No me corresponde decirlo, pero quizás los señores Senadores pueden llamar a la empresa para que les de una explicación porque nosotros venimos por la otra parte, es decir, por las consecuencias que estamos pagando con esto. El ingreso de estos productos nos ha generado problemas laborales. Ese fue el argumento que utilizó la empresa para reducir personal, salarios y beneficios. Ese es nuestro reclamo. Toda la otra parte, que es bastante más técnica, capaz que la que pueden abordar -obviamente, no quiero marcar el camino a la Comisión- con la empresa.

Por nuestra parte, les vinimos a golpear la puerta para ver en qué podían avanzar en este terreno.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos la presencia de nuestros invitados.

SEÑOR GUTIERREZ.- Los agradecidos somos nosotros por la excepción que han hecho de recibirnos.

(Se retiran de Sala los representantes del Laboratorio Bioquímica INU)